

Transparencia e información son fundamentales para conseguir financiación

Para conseguir que las entidades apoyen un proyecto, ya sea de inversión o de reestructuración de deuda, es necesario un plan de viabilidad que transmita confianza, que el empresario también apueste por el proyecto y sobre todo, transparencia en la información que se transmite



Un momento de la jornada sobre El dossier bancario organizada por Altair Consultores

Textos: V.B.

Correo: vicky.beneyto@economia3.info

Imágenes: Archivo

Una de las afirmaciones más extendidas de la actual coyuntura económica es que los bancos han cerrado el grifo de la financiación. Sin embargo, hay noticias que indican que esto no es del todo cierto. Algunas empresas consiguen re-financiar su deuda y obtienen créditos para sus inversiones. ¿Cómo lo hacen? En esas negociaciones son fundamentales cuatro aspectos: transparencia en la información, un buen plan de viabilidad, comunicación fluida entre la empresa y el banco y que el empresario también se implique en el plan de negocio, según se puso de manifiesto en la jornada sobre *El dossier bancario como elemento clave para el éxito en las negociaciones bancarias*, organizada por Altair Consultores.

CONFIANZA

"La banca es un negocio de confianza entre personas y es necesario saber quién está detrás de cada proyecto, qué quiere hacer con esa financiación que pide y todo eso debe de estar plasmado en el plan de negocio para que lo pueda interpretar la banca", comentó Félix Subies, director regional de Banca Minorista de Banesto, quien añadió en su

ben ocultar, sino que hay que contarlos", apuntó Álvaro Tapias, analista financiero de Operaciones Estructuradas del Deutsche Bank.

PLAN DE NEGOCIO

Por su parte, Carlos Zafrilla, subdirector general del Área de Recuperaciones del Banco de Valencia aseguró que a la banca no le preocupa estudiar operaciones en compañías con pérdidas, "si están reestructurando su negocio y presentan un plan de acción acorde a lo que se solicita y explicando como se va a salir". Y añadió que hay que hacer un seguimiento de ese plan, cada tres meses para ver los resultados de su implantación.

CREDIBILIDAD Y COHERENCIA

Todos los asistentes a la mesa coincidieron en la necesidad de que el plan sea creíble y coherente. "Sobre todo si es para una reestructuración financiera, porque una inversión es más fácil analizar: si es para adquirir bienes, esos bienes harán que se incrementen las ventas, o si es para abrir nuevos mercados también aumentarán las ventas, pero para otras operaciones que no conllevan ese incremento hay que presentar un plan

A la banca no le preocupa estudiar operaciones en compañías con pérdidas si presentan un plan de acción explicando como se va a salir y acorde a lo que se solicita



Uno de los aspectos que estudian las entidades financieras son las previsiones a futuro y la capacidad de repago de la deuda. Para ello es necesario que se les facilite una buena y completa información sobre la empresa

creíble y transparente”, comentó Cristóbal Muñoz, director de Operaciones de la Sociedad de Garantías Recíprocas de la Comunitat Valenciana.

QUÉ VALORAN LAS ENTIDADES


Álvaro Tapias enumeró qué valora su entidad para maximizar las inversiones que realiza. En primer lugar las cuentas anuales y la documentación estándar que se suele pedir a las empresas. También se mira a qué sector pertenece la empresa para asignarle un *rating* u otro, las previsiones a futuro, la transparencia y la capacidad de repago de la deuda. *“Además ahora hay más implicación del departamento de*

riesgo y visitan a los clientes para tener una visión más amplia del negocio”.

La colaboración con una consultora externa puede ser de especial importancia para ayudar a las empresas a conseguir la coherencia y credibilidad en sus

planes a futuro, así como una comunicación óptima con la entidad financiera.

Y sobre todo, es necesario que la empresa cuente con la capacidad adecuada para ejecutar el plan de negocio.

“Hasta ahora se había descuidado la profesionalización de los equipos directivos, el management y eso generaba problemas a la hora de llevar a cabo ese plan. Si transmitimos que somos capaces tenemos mucho que ganar”, concluyó Artemio Milla, socio director de Altair Consultores. 

QUÉ EXIGE EL IVF PARA CONCEDER UN PRÉSTAMO A LARGO PLAZO

Isabel Bea, jefa del departamento comercial del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) explicó a los asistentes a la jornada lo que valora este organismo a la hora de conceder un crédito para una inversión a largo plazo, a través de los Préstamos IVF. En primer lugar, se estudia que las operaciones vengan de la mano de una entidad financiera y que el proyecto esté con-financiado por esa entidad. El dossier debe contener la información *“más completa posible”* sobre la empresa y su actividad, para que se agilice la toma de decisiones por parte del departamento de riesgos, *“tenemos que comprender el negocio, ha habido proyectos solventes de empresas viables que se quedan en el camino por no presentar una buena información”*. Otro aspecto que se valora es el compromiso de los accionistas en la inversión, *“que el empresario apueste por el proyecto con su dinero lo hace más creíble”*. También se tienen en cuenta unas cuentas de resultados provisionales prudentes, razonables y bien explicadas.

Con toda esta información, el IVF hace un análisis del endeudamiento y la capacidad de pago de la empresa y estudia las acciones que ya está llevando a cabo la empresa para salir de la situación de crisis. *“Se analiza el plan de acción de la compañía y se constata que se está llevando a cabo por el buen camino”*.